

トータルブレイン®

邸点観測

検証 20年前半戦 首都圏マンション
市場総括と後半戦以降の課題と展望

↑↓

今年の前半戦はほとんどがコロナ一色であった。3月後半から国内での感染が急拡大し、緊急事態宣言、外出自粛要請に配慮してマンション販売現場も開店休業の状態だったところが多い。仕入れ面では地主との面談ができないうちなどで用地案件が減少し、大幅な供給減と仕入れ難という非常に厳しい状況だったと考えられる。第二波が心配されており、首都圏マンション市場は後半戦以降、一体どうなっていくのか。

販売戸数44%減

首都圏の1~6月販売戸数は約75000戸で、前年同期の約1万35000戸と比較して44%減少した。エリア別販売戸数は

東京23区が3845戸で前年同期比マイナス30%、多摩地区が761戸でマイナス41%、神奈川が1562戸でマイナス53%、千葉が831戸でマイナス

市場の潮流 大きく変わる潮目か

40%、埼玉では498戸でマイナス75%と大幅な供給減となった。国土交通省の発表によると1~6月のマンション着工戸数は2万6939戸と前年同期比でマイナス12.3%。近年の最低年間着工数だった2018年並みの着工ペースで、コロナ第二波の影響を考えると、後半の着工ペースも低迷することが懸念される。

で供給戸数は激減しているが、初月成約率は68.3%と販売率はやや改善した。来場者数は減少したものの実際の来場客の購入意欲は高い。また供給戸数を絞り、売れる数だけ販売したため契約率が上昇したとも考えられる。完成在庫は前年から2割増の4079戸と大幅に増加しており、販売長期化傾向は当面続きそうだ。

昇し、中でも超都心3区(千代田・港・渋谷)が716万8000円、都心3区(中央・新宿・文京)が472万3000円、城東5区が347万6000円と突出して上昇している。供給エリアが好立地化し、収益ビルやホテルと競って高値で買った土地が供給単価急騰の原因となつたようだ。

鎌ヶ谷など近郊・郊外地でも好調事例が見られる。
セミハイグレード系
物件数は減少しているが「好調」の比率は44%と好調を継続している。要因は人気駅8分圏の「立地」に加え、平均面積50~60平方メートルと面積を圧縮してクロス価格を7000万円~8000万円に抑えた割安感。苦戦物件は価格の大幅上昇による競合負けや集客難が考えられる。
ハイグレード系(平均価格1億円以上)
物件数は14と増加しているが、売れ行きが急激に悪化している。「好調」比率が42%から21%に半減し、「苦戦」が43%と増加。好調物件は全て坪単価400万円台・1億円台前半の物件で、坪単価600万円以上の超ハイグレード商品はなかつた。割高感が悪影響を及ぼしている。コロナが直撃した格好だが、

7月に入ってから動きが見られるようになった。
郊外ファミリー系(平均面積60平方メートル以上)
物件数は昨年の約6割の水準に減少しているが、「好調」の比率が42%に増加し「苦戦」が16%に減少するなど売れ行きは好転している。好調要因は①立地の需要②供給と昨年前半と変わらず。駅近立地は必須条件で、10分以上の好調物件は戸塚や大宮などの人気駅に限られる。
*
今年の前半戦は緊急事態宣言下での業務遂行に対応するのが精いっぱい、数字を上げることがまでは手が回らなかったというのが実態だったと考えられる。アベノミクス以降6年間続いていたマンション市場の大きな潮流が、コロナショック以降に大きく変わる潮目となるのではないだろうか。(つひ)

(つひ)